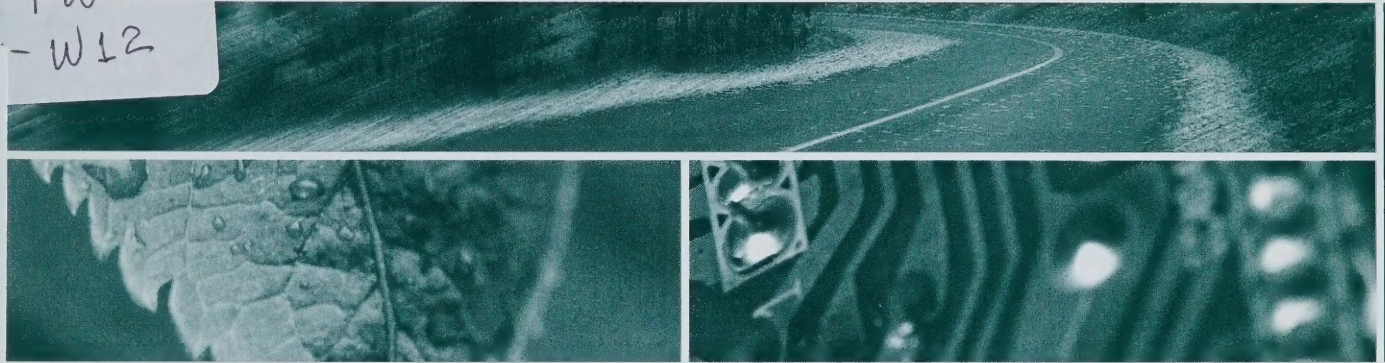


# The Way Forward

## News

CA1  
PW  
- W12

3 1761 12063007 4



### *This Issue:*

**New Client Engagement Web site launched**

**PWGSC saves through consolidated purchasing**

**Client Engagement Account Executives: Your partner in buying better**

**PWGSC's NFPP saves time and money**

**Take advantage of PWGSC's Professional Services (PS) On-line system**

**Communicating best practices in every region**

### ***New Client Engagement Web site launched***

Purchasers for departments and agencies now have a new tool to help them with Procurement Renewal. The Client Engagement Web site provides useful information to help you better understand changes to the procurement process, and to improve the way you buy goods and services.

The site includes an overview of PWGSC's new approach, fact sheets on our new Standing Offers, information on how departments can benefit from the renewal process, leading practices from other departments, contact information for your Client Engagement Account Executives, and other practical information.

"This site helps client departments and agencies find the latest information regarding Procurement Renewal," said Martin Edmondson, Director General of Client Engagement. "We now have a simple way of ensuring purchasers have up-to-date information and access to the latest tools. This will be increasingly important as information changes and Procurement Renewal grows throughout departments. It also helps identify and communicate leading practices, and builds on the lessons learned as we engage more departments."

"Of course, this is no substitute for working with your Client Engagement Account Executive," adds Mr. Edmondson. "But with this site, we are now even more of a one-stop shop for help and advice on how to streamline your procurement activities."

Visit the site at <http://www.pwgsc.gc.ca/acquisitions/text/paspps-e.html>





## ***PWGSC saves through consolidated purchasing***

Your department or agency can save more than 50 percent compared to what you currently pay for mobile wireless products and services.

PWGSC recently secured these savings for the government through contracts covering the full range of wireless products and services awarded to TELUS Mobility Inc., Rogers Wireless Inc. and Bell Mobility Inc. These savings illustrate the benefits of leveraging the government's purchasing power, consolidating requirements and creating better-managed Information Technology (IT) Services. They are a great example of how PWGSC is improving its services through its Procurement Renewal and IT Shared Services initiatives.

In addition to the savings, the wireless contracts include expanded key services, along with enhanced repair and replacement services. It will also be easier for you to manage and administrate your services.

'Wireless products and services' is one of ten categories where the use of common procurement instruments is now mandatory. This is helping the government get the best possible prices.

---

## ***Client Engagement Account Executives: Your partner in buying better***

Solving problems for clients is among the many roles of a PWGSC Client Engagement Account Executive.

"It can be something very small, but very urgent," says PWGSC Account Executive Serge Corbeil. "For example, a client recently called me because he couldn't find a Standing Offer for an important contract renewal he was looking for in the Standing Offer Index. We ran through the Index and found the Standing Offer, and I made some suggestions on how best to perform a call-up."

Mr. Corbeil is part of a team of Account Executives in PWGSC's Acquisitions Branch – Client Engagement Team. As the single point of contact for departments and agencies, Account Executives make government procurement easier and more efficient. They help clients better understand the benefits of the changes in procurement instruments and new procurement tools.

Account Executives have the expertise and resources to help client departments buy better, including access to comprehensive and consistent spending data, and best procurement practices from government and industry.

Building partnerships with clients is critical to an Account Executive's success. "The ultimate goal for everyone in Client Engagement is to build a relationship with the client. Partnering with departments on more routine needs helps us understand how best to improve their systems at every level. Along the way, we can identify bottlenecks for clients to make purchases go more smoothly."

Mr. Corbeil adds that close relationships help clients better understand Procurement Renewal. "When we worked together on files, clients quickly saw that we knew the system and could advise them on their procurement needs specifically because we were working on Renewal. We were able to help the client put all the pieces together."

For more information on Procurement Renewal and PWGSC Client Engagement Account Executives, contact: [clientengagement@pwgsc.gc.ca](mailto:clientengagement@pwgsc.gc.ca).



## ***PWGSC's NFPP saves time and money***

PWGSC's National Fuel Procurement Program (NFPP) can save you time and money. With participation from 20 Government of Canada departments and agencies, the NFPP purchases more than half a billion litres of fuel a year, delivered to over 1,500 locations across Canada.

The program includes:

- Consolidated fuel requirements — allowing participating clients to benefit from lower prices;
- A centre of excellence for fuel procurement — combining product, market, and technical knowledge in one central area;
- Standardization — streamlining the procurement process by strategically releasing solicitation documents (such as Requests for Standing Offers), and incorporating consistent terms and conditions, product descriptions and reasons for price changes.

Originally created in the mid-1980s to better coordinate the government's fuel purchasing, the NFPP continually improves its systems and processes. For instance, to reduce processing time and paperwork, a Web site was recently created (<http://publiservice.gc.ca/services/icpsss-spicsn/fuel/intro-e.html>) that provides

clients with Notices of Standing Offers, frequently updated price information, and other key information.

In addition, the approval process was streamlined to permit a higher call-up limit (up to \$10 million) for client departments.

These changes mean:

- Lower fuel prices from fuel consolidation.
- Faster response times to urgent requirements.
- Updated summaries for departments, outlining their requirements over the previous year to make it easier to prepare new requisitions.
- Customized Notices of Standing Offer, showing only the information relating to a department's specific requisition.
- Increased flexibility. New participants and new requirements can be added at any time.

To learn more about this program, contact Gary Reny, Manager, Fuel and Construction Products Division at 819-956-3529 or by email at [gary.reny@pwgsc.gc.ca](mailto:gary.reny@pwgsc.gc.ca).

---

## ***Take advantage of PWGSC's Professional Services (PS) On-line system***

PS On-line is an electronic procurement tool to help federal departments and agencies more easily and efficiently purchase professional services. The system will help you quickly find suppliers providing services in information technology, human resources management, organizational management, project management, organization and classification, and change management/organizational development.

Users can purchase these services up to a value of \$84,000.

To learn more or to register your department with PS On-line, please visit <http://www.pwgsc.gc.ca/acquisitions/text/ps/online-e.html>



## ***Communicating best practices in every region***

Learning from each other can help the government build better purchasing practices – whether it's across departments, or across regions. PWGSC's Regional Client Services Directors (CSDs) and Acquisition Branch's Client Engagement staff attended a January 2007 conference in Toronto to develop and share best practices. The learnings from the conference will help the department provide better services and advice to clients across the country.

Participants received an overview on how PWGSC is updating its approach to all aspects of buying goods and services. They also learned how to create good business cases and procurement action plans. Regional Client Services Directors also explored ways to encourage greater client engagement and to ensure PWGSC better understands its clients' needs.

Yves Beauparlant, Québec Regional Director of the Client Service Team, said that because of the conference, regional client departments now have another source of procurement expertise to draw on. "Regional departments want to get the expertise that's offered by the Acquisitions Client Engagement team, such as advice on industry best practices, and terms and tools that they may not be familiar with," said Mr. Beauparlant. "But the most effective way to

get this information and advice is through the people that they already work with — the Regional CSDs who know the local history, and can help provide the training and information on a routine basis."

Bill Fioratos from the Atlantic Region Client Service Team said the conference offered a great venue for the regions to learn from Acquisitions Branch. "I think we've been trying to look at how we can do things better long before this, but the Client Engagement Team has a set of processes and tools that we haven't seen before and that could certainly help."

All participants agreed to continue to regularly share ideas to help everyone better serve client departments.

### ***The Way Forward News***

*The Way Forward News* is published periodically to inform GC departments and agencies about the changes and progress being made to procurement and services provided by PWGSC. We encourage you to pass on this information to those who may be interested. An on-line version of this newsletter, containing direct links to more information on the issues covered, can be found at: [www.pwgsc.gc.ca/transformation/newsletter/](http://www.pwgsc.gc.ca/transformation/newsletter/)

To contact us or to receive copies of this newsletter, please e-mail: [questions@pwgsc.gc.ca](mailto:questions@pwgsc.gc.ca)

© Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the Minister of Public Works and Government Services (2007)  
ISSN 1718-4908



**Business  
Reply Mail**

No postage stamp  
necessary, if mailed  
in Canada

Postage will be paid by



0659633999-K1A0S5-BR01

THE WAY FORWARD NEWS  
PUBLIC WORKS AND GOVERNMENT SERVICES  
PLACE DU PORTAGE PHASE III OB3  
11 LAURIER ST  
GATINEAU QC K1A 9Z9



### ***The Way Forward News Survey***

PWGSC is conducting a short readership survey for *The Way Forward News* (TWFN).

TWFN is a PWGSC newsletter, providing news and information to help departments and agencies benefit from PWGSC's changes to its services.

**1. How do you receive your copy of *The Way Forward News*? (please check as many as apply)**

- ☐ Mailed directly to me
- ☐ From a colleague or supervisor
- ☐ Via e-mail
- ☐ Other (please specify)

**2. TWFN is published in hard copy and on-line versions. Which version do you read?**

- ☐ Printed
- ☐ On-line
- ☐ I do not read TWFN
- ☐ Both

**3. How often do you read TWFN?**

- ☐ Every Issue
- ☐ Occasionally
- ☐ Rarely
- ☐ Never

**4. How much of TWFN do you read?**

- ☐ Every article
- ☐ Only those articles of direct interest to me
- ☐ I just skim it
- ☐ None

**5. How much of the information in TWFN is useful in your work?**

- ☐ All of it
- ☐ Some of it
- ☐ None of it

**6. Do you pass along your copy of TWFN to others in your office?**

- ☐ Yes    ☐ Sometimes
- ☐ No

**7. Have other co-workers, stakeholder associations or outside contractors requested copies of TWFN?**

- ☐ Yes    ☐ No

**8. How could TWFN could be more useful to you? (Check any that apply)**

- ☐ Include more relevant articles
- ☐ Publish more often
- ☐ Make the articles shorter

**9. I am:**

- ☐ A PWGSC employee
- ☐ An employee in another government department/agency
- ☐ In the private sector
- ☐ A member of the media
- ☐ Other

**10. I work mainly in:**

- ☐ Procurement
- ☐ Property and Buildings
- ☐ Information Technology
- ☐ Other

Thank you for completing this survey.

If you would like to complete the survey on-line, please visit the Web site : <http://www.pwgsc.gc.ca/transformation/newsletter/archives/08-0607/survey-e.html>

**Sondage – Nouvelles sur Les prochaines étapes**

TPSGC procède actuellement à une petite étude d'évaluation du *Nouvelles sur Les prochaines étapes* (NLPÉ).

Ce bulletin, publié par TPSGC, présente des nouvelles et de l'information pour aider les ministères et les organismes à profiter des changements que TPSGC apporte à ses services.

**1. De quelle façon recevez-vous votre exemplaire de NLPÉ? (cochez toutes les réponses pertinentes)**

- ☐ Envoi postal à mon nom
- ☐ Exemplaire distribué par un collègue ou mon superviseur
- ☐ Par courriel
- ☐ Autre (donner des détails)

**2. Les NLPÉ sont accessibles en versions imprimée et en direct. Quelle version lisez-vous?**

- ☐ Version imprimée
- ☐ Version en direct
- ☐ Je ne lis pas les NLPÉ

**3. À quelle fréquence lisez-vous les NLPÉ?**

- ☐ Toujours
- ☐ Occasionnellement
- ☐ Rarement
- ☐ Jamais

**4. Dans quelle proportion lisez-vous les NLPÉ ?**

- ☐ Tous les articles
- ☐ Seuls les articles qui me concernent directement
- ☐ Je ne les lis pas

**5. Dans quelle proportion l'information présentée dans les NLPÉ vous est-elle utile dans votre travail?**

- ☐ Rien
- ☐ L'ensemble
- ☐ Une partie

**6. Offrez-vous votre exemplaire des NLPÉ à vos collègues de bureau?**

- ☐ Oui
- ☐ Quelques fois
- ☐ Non

**7. Des collègues, des représentants d'associations ou des entrepreneurs externes vous ont-ils demandé des exemplaires des NLPÉ?**

- ☐ Oui
- ☐ Non

**8. Comment les NLPÉ pourraient-elles vous être plus utiles? (cochez toutes les réponses pertinentes)**

- ☐ Accroître le nombre d'articles pertinents
- ☐ Publier plus souvent
- ☐ Réduire la longueur des articles

**9. Je suis :**

- ☐ Un employé de TPSGC
- ☐ Un employé d'un autre ministère/organisme du gouvernement
- ☐ Un employé du secteur privé
- ☐ Un membre des médias
- ☐ Autres

**10. Je travaille principalement dans le domaine de :**

- ☐ L'approvisionnement
- ☐ L'immobilier et édifices
- ☐ La technologie de l'information
- ☐ Autres

Merci de prendre le temps de répondre à ce questionnaire.

Si vous désirez remplir le sondage en ligne, veuillez consulter le site Web : <http://www.tpsgc.gc.ca/transformation/newsletter/archives/08-0607/survey-f.htm>

**Correspondance-  
réponse d'affaires**

Se poste sans  
timbre au Canada  
L'affranchissement,  
sera payé par



0659633999-K1A0S5-BR01

NOUVELLES SUR LES PROCHAINES ÉTAPES  
TRAVAUX PUBLICS ET SRVCS GOUVERNEMENTAUX  
PLACE DU PORTAGE PHASE III OB3  
11 RUE LAURIER  
GATINEAU QC K1A 9Z9





## Profitez des Services professionnels en ligne de TPSGC

Services professionnels (SP) en ligne est un outil d'approvisionnement électronique qui permet aux ministères et aux organismes fédéraux d'acquérir plus facilement et plus efficacement des services professionnels. Grâce au système, il est possible de trouver rapidement des fournisseurs de services dans les domaines de la technologie de l'information, de la gestion des ressources humaines, de la gestion organisationnelle, de la gestion de projets, de l'organisation et de la classification et de la

Les utilisateurs peuvent acquérir ces services jusqu'à concurrence de 84 000 \$.

Pour en savoir plus ou pour inscrire votre ministère à SP en ligne, rendez-vous à l'adresse suivante : <http://www.tpsgc.gc.ca/approvisionnements/text/ps/online-f.html>.

## Diffusion des pratiques exemplaires dans chaque région

La possibilité d'apprendre les uns des autres peut aider le gouvernement à améliorer ses pratiques d'achat – que ce soit dans les ministères ou dans les régions. Les directeurs des services à la clientèle (DSC) régionaux de TPSGC et les employés du Secteur de l'engagement des clients de la Direction générale des approvisionnements ont assisté à une conférence en janvier 2007, à Toronto, pour élaborer et échanger des pratiques exemplaires. Les enseignements tirés de la conférence permettront au Ministère de fournir de meilleurs services et conseils aux clients à la grandeur du pays.

Les participants ont obtenu un aperçu de la manière dont TPSGC actualise ses méthodes dans tous les aspects de l'achat de biens et de services. Ils ont également appris à préparer des analyses de rentabilisation et des plans d'action en matière d'approvisionnement efficaces. De plus, les DSC régionaux ont étudié des moyens de favoriser une participation accrue de la part des clients et de veiller à ce que TPSGC comprenne mieux les besoins de sa clientèle.

Yves Beauparlant, directeur régional de l'équipe de service à la clientèle de la Région du Québec, a indiqué que, grâce à la conférence, les ministères clients régionaux peuvent maintenant s'appuyer sur une autre source de connaissances en approvisionnement.

« Les ministères régionaux veulent accéder aux connaissances qui sont offertes par l'équipe chargée de l'engagement des clients de la Direction générale des approvisionnements, par exemple des conseils sur les pratiques exemplaires de l'industrie ainsi que des termes et des outils qui ne leur sont peut-être pas familiers, a ajouté M. Beauparlant. » Cependant, la meilleure solution pour ces ministères est d'obtenir ces renseignements auprès de personnes avec qui ils travaillent déjà – les DSC régionaux, qui connaissent l'histoire locale et qui peuvent fournir de la formation et des renseignements de façon régulière. »

Selon Bill Fioratos, de l'Équipe de service à la clientèle de la Région de l'Atlantique, la conférence a été pour les régions une formidable occasion d'apprendre de la Direction générale des approvisionnements. « Ce n'est pas d'hier que nous cherchons à améliorer nos méthodes, mais l'équipe chargée de l'engagement des clients dispose de processus et d'outils que nous ne connaissons pas et qui pourraient certainement nous aider. »

Tous les participants ont convenu d'échanger des idées de manière continue afin d'améliorer les services offerts aux ministères clients.

Le bulletin intitulé « *Nouvelles sur les prochaines étapes* » est publié périodiquement pour informer les ministères et les organismes du gouvernement du Canada sur les changements et les progrès qui sont réalisés relativement aux achats ainsi que sur d'autres changements apportés aux services offerts par TPSGC. Nous vous invitons à communiquer cette information aux personnes qui pourraient être intéressées. Une version en ligne du bulletin, qui comprend des liens renvoyant à plus de renseignements sur les questions qui y sont traitées, est accessible à l'adresse suivante : [www.tpsgc.gc.ca/transformation/newsletter/](http://www.tpsgc.gc.ca/transformation/newsletter/).

Pour communiquer avec nous ou recevoir des copies de ce bulletin, veuillez nous écrire à l'adresse électronique suivante : [questions@tpsgc.gc.ca](mailto:questions@tpsgc.gc.ca).

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux (2007) ISSN 1718-4908



besoins en approvisionnement, précisément parce que nous travaillions au renouvellement du processus connexe. Nous avons été en mesure d'aider les clients à tout mettre en place. »

Pour plus de renseignements sur le processus de renouvellement de l'approvisionnement et les gestionnaires de comptes de l'engagement des clients de TPSCG, veuillez communiquer avec le Secteur de l'engagement des clients, à engagementclient@tpsgc.gc.ca.

## Programme d'approvisionnement en carburant de TPSCG : des économies de temps et d'argent

avis d'offres à commandes, des renseignements sur les prix fréquemment mis à jour et d'autres renseignements importants pour le compte des clients.

En outre, le processus d'approbation a été simplifié afin de permettre une augmentation de la limite des commandes subséquentes (jusqu'à 10 millions de dollars) pour les ministères clients.

Ces changements signifient :

- des prix du carburant inférieurs découlant du regroupement des exigences en matière de carburant;

- des délais de réponse plus courts en cas de besoins urgents;

- des sommaires mis à jour pour les ministères, décrivant leurs exigences par rapport à l'année précédente pour faciliter la préparation de nouvelles demandes;

- des avis personnalisés d'une offre à commandes n'affichant que les renseignements relatifs à une demande précise d'un ministère;

- une souplesse accrue – de nouveaux participants et de nouvelles exigences peuvent être ajoutés en tout temps.

Pour plus de renseignements sur ce programme, veuillez communiquer avec Gary Kery, gestionnaire, Division des produits pétroliers et des produits de construction, par téléphone, au 819-956-3529, ou par courriel, à gary.kery@tpsgc.gc.ca.

moyen d'améliorer leurs systèmes à tous les niveaux. En cours de route, nous pouvons cerner les obstacles pour les clients afin de faciliter leurs achats », précise M. Corbeil.

M. Corbeil ajoute que des relations étroites permettent aux clients de mieux comprendre le processus de renouvellement de l'approvisionnement. « Lorsque nous avons travaillé ensemble sur les dossiers, les clients se sont vite aperçus que nous connaissions le système et que nous pouvions les conseiller sur leurs

Le Programme d'approvisionnement national en carburant (PANC) de TPSCG permet d'économiser temps et argent. Comptant sur la participation de 20 ministères et organismes gouvernementaux, le PANC assure chaque année l'achat de plus d'un demi-milliard de litres de carburant qui aboutit dans plus de 1 500 emplacements à la grandeur du Canada.

- des exigences regroupées en matière de carburant — permettant aux clients participants de profiter de prix inférieurs;

- un centre d'excellence pour l'approvisionnement en carburant — regroupant les connaissances des produits, des marchés et de la technologie dans un emplacement central;

- une fonction de normalisation — permettant de simplifier le processus d'approvisionnement par la diffusion stratégique de documents d'invitation à soumissionner (p. ex. des demandes d'offres à commandes) et par l'intégration de modalités cohérentes, de descriptions de produits et de justifications de la fluctuation des prix.

Créé dans le milieu des années 1980 pour assurer une meilleure coordination des achats de carburant du gouvernement, le PANC améliore de façon continue ses systèmes et ses processus. Par exemple, afin de réduire le temps de traitement et les formalités administratives, le PANC a récemment développé un site Web (<http://publiserice.gc.ca/services/icpss-spicsn/fuel/intro-f.html>). Ce site affiche des



« Bien entendu, rien ne remplacera une interaction avec un gestionnaire de comptes du Secteur de l'engagement des clients, ajoute M. Edmondson. Cependant, ce site vient renforcer notre rôle de guichet unique où obtenir de l'aide et des conseils sur la façon de simplifier les activités d'approvisionnement. »

## TPSGC réalise des économies grâce aux achats consolidés

Votre ministère ou organisme peut réduire de plus de 50 p. cent ses coûts de produits et de services sans fil actuels.

TPSGC a récemment réalisé ces économies pour le gouvernement grâce à des contrats accordés à TELUS Mobilité Inc., à Rogers Sans-fil Inc. et à Bell Mobilité qui englobaient toute la gamme des produits et des services sans fil. Ces économies témoignent des avantages que procurent le pouvoir d'achat du gouvernement, le regroupement des besoins et l'amélioration de la gestion des services de technologie de l'information (TI). Elles représentent d'excellents exemples de la manière dont TPSGC améliore ses services à la faveur de ses initiatives de renouvellement

En plus des économies, les contrats de produits et de services sans fil comportent des services clés élargis ainsi que des services de réparation et de remplacement améliorés. Il sera par ailleurs plus facile de gérer les services.

Les produits et services sans fil constituent l'une des dix catégories pour lesquelles l'utilisation de mécanismes d'approvisionnement communs est maintenant obligatoire. Le gouvernement peut ainsi obtenir les prix les plus avantageux.

## Gestionnaires de comptes de l'engagement des clients : Vos partenaires pour faire des achats judicieux

La résolution de problèmes pour le compte des clients n'est qu'un des nombreux rôles que joue un gestionnaire de comptes de l'engagement des clients de TPSGC.

« Il peut s'agir d'un tout petit problème, mais qui est très urgent », a déclaré Serge Corbeil, gestionnaire de comptes à TPSGC. « Par exemple, un client m'a récemment téléphoné pour me dire qu'il ne parvenait pas à trouver, dans l'Index des offres à commandes, une offre à commandes pour un important renouvellement de contrat. Une fois l'offre à commandes repérée dans l'Index, j'ai formulé quelques suggestions sur la meilleure façon de passer une commande subséquente. »

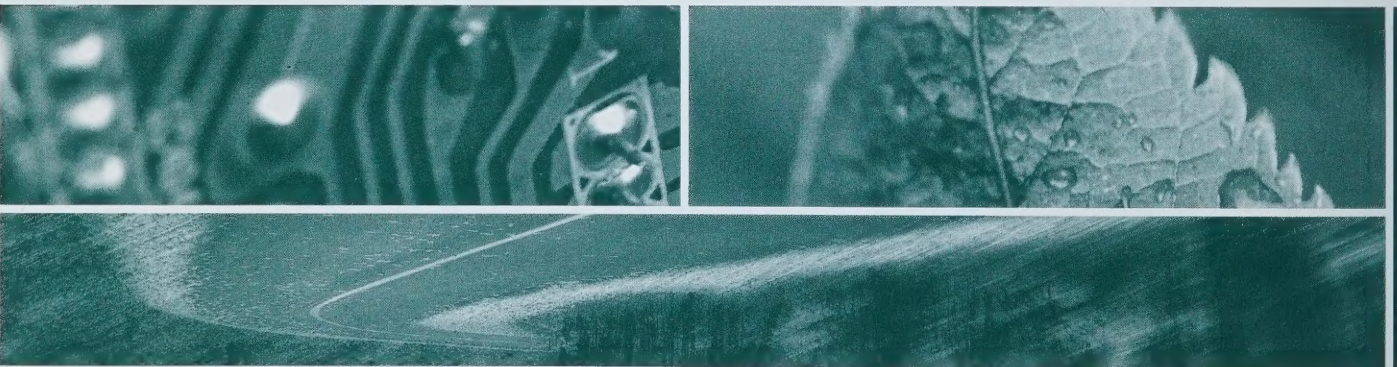
M. Corbeil fait partie d'une équipe de gestionnaires de comptes à la Direction générale des approvisionnements, soit l'équipe responsable de l'engagement des clients. En tant que points de contact uniques auprès des ministères et des organismes, les gestionnaires de

comptes facilitent et améliorent le processus d'approvisionnement. Ils aident les clients à mieux comprendre les avantages découlant des changements apportés aux mécanismes d'approvisionnement et des nouveaux outils d'approvisionnement. Les gestionnaires de comptes ont les connaissances et les ressources nécessaires pour aider les ministères clients à faire des achats judicieux. En outre, ils ont accès à des données exhaustives et cohérentes sur les dépenses, de même qu'aux pratiques exemplaires en matière d'approvisionnement du gouvernement et de l'industrie.

Le succès d'un gestionnaire de comptes repose sur l'établissement de relations avec les clients. « L'objectif ultime à la grandeur du Secteur de l'engagement des clients est d'entretenir des liens avec les clients. Des partenariats avec des ministères portant sur des besoins courants nous aident à déterminer le meilleur



# Nouvelles sur Les prochaines étapes



Dans le présent numéro :

Lancement du nouveau site

Web du Secteur de

l'engagement des clients

TPSGC réalise des économies

grâce aux

achats consolidés

Gestionnaires de comptes de  
l'engagement des clients : Vos

partenaires pour faire des

achats judicieux

Programme

d'approvisionnement national  
en carburant de TPSGC : des

économies de temps et d'argent

Profitez des Services

professionnels en ligne

de TPSGC

Diffusion des pratiques

exemplaires dans

chaque région

## Lancement du nouveau site Web du Secteur de l'engagement des clients

Les acheteurs des ministères et des organismes disposent maintenant d'un nouvel outil pour les aider dans le cadre du processus de renouvellement de l'approvisionnement. Le site Web du Secteur de l'engagement des clients fournit des renseignements utiles permettant de mieux comprendre les changements apportés au processus d'approvisionnement et d'améliorer les méthodes d'acquisition de biens et de services.

Le site comprend un aperçu de la nouvelle démarche de TPSGC, des feuillets de documentation sur les nouvelles offres à commandes, des renseignements sur la façon dont les ministères peuvent tirer avantage du processus de renouvellement de l'approvisionnement, des renseignements sur les pratiques de pointe d'autres ministères, les coordonnées des gestionnaires de comptes et d'autres renseignements pratiques.

« Ce site fournit aux ministères et aux organismes clients les tous derniers renseignements sur le processus de renouvellement de l'approvisionnement », a déclaré Martin Edmondson, directeur général, Engagement des clients. « Nous avons maintenant un moyen simple de nous assurer que les acheteurs ont accès à des renseignements à jour et aux outils les plus récents. Un tel accès sera de plus en plus important à mesure que les renseignements changeront et que le processus de renouvellement de l'approvisionnement prendra de l'ampleur à l'échelle du gouvernement. Le site permet également de cerner et de diffuser les pratiques de pointe et prend appui sur les leçons apprises pendant que nous mettons d'autres ministères à contribution. »

suite à la prochaine page